

90后小伙 黄河边奏响“热带”渔歌

家住黄河源

本报记者 张多钧 杨红霞
潘昊 才贡加
实习记者 张富昭

小雪过后，天气一天比一天凉。就算是在黄河谷底的循化撒拉族自治县，也早已树叶凋零，寒风阵阵。

但走进红光下村的青海康源农牧开发有限公司养殖棚，却是另一番天地：暖气开得足足的，空气里裹着融融融融的气息。

一个个养殖池里清水透亮，黑鱼、加州鲈悠然游弋，罗氏沼虾更活泼，时不时蹦出水面溅起细碎水花，透着股鲜活劲儿。

“这些小家伙可金贵了，既不能冷着，更不能饿着，日子过得舒坦呢。”公司负责人、90后小伙韩成笑着说。养殖棚内的温度显示器上，数字稳稳停在21摄氏度，满是暖意。

韩成是查汗都斯乡苏志村人，早年在西宁开拉面馆和砂锅店，后来回乡养过牛羊。但前两年，看着牛羊行情起起落落，他敏锐地嗅到了新机遇。“咱们这地方，不是开拉面店就是养牛羊，养鱼虾的少得很。我瞅着鱼虾市场行情好，养殖周期短，更重要的是，咱有黄河水，这可是得天独厚的优势。”打定主意后，他把目光对准了热带鱼虾养殖。

“以前开饭馆，一家人围着灶台转，忙得脚不沾地。现在养鱼，我和媳妇两人就能打理，时间上更自由。”话虽这么说，韩成心里惦记着乡亲们，还是在红光下村雇了4名村民，帮忙做日常喂食、换水的活儿，每个月也有3000多元的工资。

说干就干。2024年初，韩成在村里搭起简易棚，先试着养罗氏沼虾，没想到一举成功，随后又引入加州鲈。今年初，他决定扩大规模，盘活红光下村闲置的集体养殖棚。

为了让鱼虾能暖暖和和过冬，10月前，他利用红光下村110万元少数民族发展资金，给棚里加装锅炉供暖设备——现在棚里的暖，全靠这设备稳稳托着。

如今，养殖棚里40个直径6米、深1.6米的圆形养殖池，沿着棚内通道整齐排列开，池沿擦得干干净净，看着



↑韩成在打捞罗氏沼虾。

←韩成展示养殖的罗氏沼虾。



格外规整。“年初进了10万尾黑鱼苗，成活了大概8万尾。另外3万尾加州鲈和一批罗氏沼虾，是从之前的简易棚搬过来的。”韩成一边俯身扒着池沿查看鱼虾长势，一边介绍，“这些都是热带品种，温度必须控制在16摄氏度到25摄氏度之间才行。”他伸手从池里捞起一条黑鱼，手掌小心托着，鱼儿在他手里有力地甩了甩尾，鳞片在棚顶灯光下闪着润亮的光。“今年4月进来的鱼苗，当初才手指那么长，现在都长到一拃多了。”他眼里满是期待，“估计春节前就能上市售卖。”

销路方面，韩成早有打算：大部分已经和湖北一家公司签订收购订单，保底价每公斤24元；要是市场价格更好，也会在省内销售一部分。“前几天我去西宁市场打听了，黑鱼每公斤能卖到30元左右，加州鲈能卖到70元，罗氏沼虾更贵，每公斤得150元以上。”可观的市场前景，让他心里更有底气了。

“刚开始试验那会儿，心里真没谱，天天蹲在棚里盯着鱼虾看。”韩成回忆起创业初期的日子，感慨不已。为了掌握养殖技术，他不仅多次跑到广州、武汉等地考察学习，还天天对着手机视频学习，一点点摸索水温调控、饲料配比和病害防治的门道。凭着这

股肯钻研的劲头，他硬是从水产养殖的“门外汉”，变成了“土专家”。

对于未来，韩成思路很清晰：明年计划逐步淘汰黑鱼，专门养殖经济价值更高的加州鲈和罗氏沼虾。等养殖模式成熟、规模做起来，这40个养殖池还能对外出租，由他提供“代管、代养、代售”一条龙服务。“我希望带动更多乡亲参与进来。”

回顾创业历程，韩成觉得自己选对了路。“在广州、武汉考察时我就发现，咱们黄河边养热带鱼虾，最大的优势就是水——海拔低、水温相对高、水质还好，供暖期也比省内其他地方好。”他补充说，养殖池换下来的水，经过锅炉系统循环利用后，还能用来灌溉耕地，一点也不浪费。

寒风依旧掠过黄河谷地，但这座温暖的养殖棚里，清水潺潺、鱼虾欢腾，暖空气裹着水的清润，处处涌动着蓬勃生机。韩成用胆识、汗水和智慧，在故乡熟悉的土地上，闯出一条崭新的“温暖”致富路。这首独特的“热带”渔歌，不仅唱响了个人的奋斗故事，更映照着黄河畔乡村产业转型升级的无限可能。他盼着，未来能有更多乡亲加入进来，让这致富的歌声愈发嘹亮。

(摄影：本报记者 张多钧 才贡加 杨红霞 潘昊 实习记者 张富昭)

互助：以小积分激活大能量

11月28日，在海东市互助土族自治县塘川镇坪地村便民爱心积分超市集中兑换现场，各类生活物资摆放有序，村民正在凭积分卡挑选心仪物品。通过“行为积分、积分兑换”模式，坪地村鼓励村民参与环境整治、志愿服务、孝老爱亲等活动。本次活动共兑换积分2500余分，兑换物资200余件，惠及40余户村民。以小积分激活大能量，村民参与乡村治理的主动性显著提高，为乡村振兴增添文明活力。

本报记者 陈晨 摄



甘达村里话振兴

(上接第一版)

2010年，玉树地震。受伤的叶青从废墟里扒出村党支部的牌子，立在村里的空地上。

“支部在心，不散！”

在甘达当了十几年村支书，叶青知道大家最认这块牌匾。

灾后重建，八方支援。中国扶贫基金会来帮扶，叶青带着村里的后生找上了门——“咱不要救济要机器，就要能自己动手挣钱的‘家伙’。”

5台自卸车、2台货运车、1台装载机，中国扶贫基金会当即应允。村里选拔懂技术的年轻人组织运输队，8台“铁牛”，瞄准重建中的玉树大地，盖民居、修机场、建学校，干得热火朝天。

挣的钱，一部分按劳分配结工资，一部分存起来。3年下来，攒了十来万元——这就是甘达村集体的“第一桶金”。

2013年开春，靠着这桶金，“羊圈超市”开张了。没经验，大家摸索着来。顾客需求杂，村民脑子活。“过往的司机喜欢酸奶馍馍，咱自家也会做呀。”拉毛家的炸馍馍、白家家的藏麻花、扎西家的酸奶，都成了抢手货。

没想到，生意出奇红火。年底一算账，净赚10万元。喜上加喜，省、州、市下发了扶贫资金，正好给“羊圈超市”改造升级。2016年，新超市开业，当年盈利30余万元。

“羊圈超市”火了，远近的人既羡慕又惊叹：你们村的羊圈，咋就成了“赛吉普如”（藏语，意为金子做的饭碗）？

“那是咱村有‘领头羊’，领着‘羊圈超市’出了‘圈’！”

五级书记抓脱贫，村书记是基础。2017年，“领头羊”带领甘达村实现整村脱贫，把“贫困帽”彻底摘下。

“吉祥八宝”卖火了

“做灯芯，要得不？超市总卖断货。”

“我看得。酥油灯家家都用，制作工艺也简单。”

“做传统藏服呢？我看城里人挺稀罕。”

“好好，就是需要心灵手巧的人。”

“学呢，城里就有培训班。”

……

刚到任，甘达利生态畜牧业专业合作社理事长更尔成林就找上村两委，召集村里的能人来了场“头脑风暴”：怎么创新发展村社产业，把集体经济做大做强？

早在2010年，甘达村就成立了畜牧业合作社，但靠传统放牧没啥优势，

一直发展不起来。

2015年，合作社换届改选，35岁的更尔成林被大伙儿推举成了理事长。他走南闯北，开过商店、加工坊，“能跑市场、会算细账”。

更尔成林推辞不过，找到村两委：合作社光干一产不行，得搞加工；“羊圈超市”火了，可卖的东西太简单，没规模。不如让合作社和超市深度合作，“接二连三”，延伸产业链条。

说干就干。灯芯制作中心办起来了，村民在家就能做，合作社上门收购售卖。

服装厂也招人了，“免费教手艺，妇女们手巧，做的藏装、手工艺品，超市帮着卖。”村民卓玛一边照顾娃，一边在家门口就把钱挣了。

合作社名叫“利众”，寓意是要让大伙儿都受益。

更尔成林琢磨出“按年龄设岗”的办法：50岁以上的做灯芯、牛绳，30到50岁的加工服装、搞服务，老人、妇女都能就业，“人尽其用”。

综合超市、服装厂、青稞炒面加工厂、灯芯制作中心、冷库、宴会大厅、度假村、生态马帮，合作社产业链条越来越长。八大产业模块，互相促进，融合发展。大家说，这是甘达村的“吉祥八宝”。

“以前村集体经济‘一条腿’走路，现在多腿联动，走得更稳。”更尔成林说，合作社已为村里创造就业岗位100多个。玉树藏族自治州供销社挂牌后，消息传来，更尔成林连夜找村两委：“咱得跟供销社抱团！”没过多久，甘达村就签下协议，成了第一个入社的村集体。

省、州、市三级供销社改革专项资金带动，供销社治理机制赋能，甘达村集体经济激活一池春水，产业越做越红火。

带合作社标志的“甘达粉条”一年卖20多万斤，“甘达月饼”一年卖近9000斤，超市年销售额近2000万元，利润达200多万元，还把3家分店开到了市里。

乡村全面振兴，产业兴旺是基础。

更尔成林说，从靠人帮到自己闯，从单一产业到“八宝联动”，甘达兴业密码，就在“因地制宜”。

干涸的泉眼复涌了

“帐篷要扎得离河边远一点，减少污染。”

“牲畜的规模也要控制，草场不能再退化了。”

“还有泉眼，加强巡逻，每周查看。”

“山上最好立上碑，时刻提醒全村老少。”

……

一场关于建设美丽乡村的讨论，在村两委热烈展开。一句话，用好绿水青山就是金山银山这把“金钥匙”。

甘达村地处三江源，是玉树的饮用水源地。全村大小泉眼300多处，潺潺流水汇入扎曲河，流向澜沧江。

以前，牧民逐水而居，过度放牧加上地震灾害影响，泉眼逐渐干涸，有些甚至消失了。

三江源国家公园建设，让村民回过味儿来。甘达村成立了牧民自己的环保队伍，全村划分成23个环保小组，网格化管理，一个村民“承包”一个泉眼，每个泉眼都有详细档案。

村里带动，牧民们纷纷搬离水源地，家家户户住进政府统一建设的民居，从草原利用者转型为生态保护者。

山上竖起石碑——“干净的山、干净的水、干净的人”。

每日巡山，捡垃圾、清河床、护泉眼，干涸的泉眼渐渐冒出了清流。

“甘达的一滴水，连着祖国的大江大河。护好生态，我们没有辜负总书记的嘱托。”甘达村现任村支书群才仁说。

生态向好，游客纷至。2020年，甘达村“生态马帮”一开张就火了，当年接待游客上千人次，为村集体创收28万元。

村民才丁文次牵来家里两匹马，手里拿着马鞭，腰间挂的是越野车钥匙，“带游客骑行草原，还能讲些花草鸟兽的知识，一年下来收入上了5位数！”如今，全村50多名村民吃上了“生态饭”，每年人均增收超万元。

跟党走，齐奋斗。从“逐水草”到“护生态”，从“求温饱”到“谋幸福”，好日子像泉水一样甜。

“以前谈保护、说发展，酥油漂在凉水里，各是各。现在呢？生态保护者，就是红利共享者。”群才仁说，如今的甘达村，保护与发展拧成一股绳，紧得分不开。

节假日，常有城里的老师带着孩子来郊游。“出游环保我能行！”玉树市第五民族完全小学的孩子们在草地上捡垃圾，听牧民讲泉眼的故事。

巩固拓展脱贫攻坚成果同乡村振兴有效衔接，5年过渡期，今年是最后一年。

“干净的山、干净的水，归根结底要靠坚强的战斗堡垒，靠干净的人！”群才仁说。

展望“十五五”，甘达村村民话里话外透着期盼，更透着自信：有党组织和党员干部带着大伙儿弹好生态保护和经济发展协奏曲，甘达的新鲜事会越来越多，日子会越来越幸福。

(转自2025年12月8日《人民日报》)

曲麻莱县全力提升政务服务质效

“现在来办事真是不一样了，流程顺、态度好，不用多跑一趟，心里敞亮。”12月5日，玉树藏族自治州曲麻莱县牧民群众仁青在政务服务中心感慨地说。

近年来，曲麻莱县政务服务中心牢固树立“围绕服务抓党建，抓好党建促发展”的工作理念，以“党建引领+政务服务”为主线，聚焦队伍、窗口、作风与服务四大建设，推动政务服务全面提质增效，以实际行动践行以人民为中心的发展思想，为群众提供更加优质、便捷、温暖的办事体验。

该中心坚持将党建工作融入政务服务全过程，积极探索“党建+政务服务”新模式。大厅内设立党员先锋岗与

党员示范窗口，党员主动亮明身份、担当表率。针对老年人、残障人士、外来务工人员等群体，开设“帮办代办”窗口，提供一对一、全流程贴心服务，切实解决“办事难、不会办”问题。同步设立“办不成事反映”窗口，实行专人受理、限时反馈与跟踪督办闭环机制，并依托线上评价系统实时征集群众意见，推动问题即知即改、服务持续优化，真正将“我为群众办实事”落到实处。

全面推进“专窗+综窗”服务模式，结合18家进驻单位的业务特点与办理频次，科学规划窗口布局。其中，8家常办单位设立16个专业窗口，实现“专业事专窗办”，保障复杂事项精准高效处

理；另设3个综合窗口，由党员干部轮岗值守，受理一般性及跨部门业务，实现“综合业务一窗结”，有效解决群众多头跑、反复问的问题，让办事流程更清晰、更快捷。

围绕服务提质与体验优化，出台16项配套制度，从管理职责、首问负责、限时办结、评价回访等多方面强化制度约束。同时，持续完善服务设施，提供文印、充电、饮水、轮椅等便民设备，设置休息等候区与人工引导台，并打造开放式阅读区、配备政策宣传册、法律法规及文化读物，努力营造舒适、便捷、富有温度的办事环境，让群众在等候之余也能学习政策、放松心情。(曲组)

关于严禁未经授权销售

逸身沁牌红花红景天软胶囊的严正声明

致各经销商、合作伙伴、网络平台经营者及广大消费者：

作为逸身沁牌红花红景天软胶囊（下称“该产品”）的唯一生产与出品方，青海神农本草农林科技有限公司现就近期市场上出现的、未经我司合法授权擅自通过网络渠道销售该产品的违法行为，发表严正声明如下：

一、权利归属与授权准则

我司是该产品注册商标、外观设计、产品标准等全部知识产权与核心经营信息的唯一合法权利人。任何单位或个人，未经我司正式书面授权，均无权以任何形式对该产品进行销售、许诺销售或进行线上、线下的商业推广。一切未经授权的上述行为，均构成对我司合法权益的明确侵害。

二、侵权事实与性质认定

经我司核查，截至目前，我司从未许可或授权任何主体通过淘宝、拼多多、抖音、微信等网络平台以零售形式

销售该产品。凡未经授权在电商平台等渠道销售的产品，其来源均为非正规流通环节。此类行为不仅直接侵犯我司商标权，亦构成不正当竞争，并因其渠道不可控，使相关产品存在被假冒、调换或仓储不当的重大风险，可能触犯《中华人民共和国产品质量法》《中华人民共和国消费者权益保护法》等法规。

三、风险警示

通过非授权渠道购买的产品，其真伪、品质、有效期及储存运输条件均无法保证，可能导致健康与财产的双重损失。消费者将无法获得我司提供的任何产品质保、售后咨询及质量安全承诺，一切后果需自行承担。

四、维权行动

为坚决维护市场秩序与消费者权益，我司将依法采取并将持续推进以下措施：

1. 平台端：对已查实的侵权线上

店铺及链接，立即向各平台发起投诉，要求永久下架商品并关闭店铺。

2. 行政与司法端：对侵权情节严重者，我司已完成证据保全公证，将依法向市场监督管理部门举报或向人民法院提起诉讼，追究其侵权赔偿责任及我司为此支出的全部维权费用。

3. 供应链端：我司将严厉追查侵权产品的供货源头。一经发现内部经销商违规向网络渠道供货，将立即依据经销协议追究其根本违约责任，包括但不限于罚款、取消经销资格并索赔。

最后严正警告：所有正在实施或意图实施侵权行为的组织与个人，必须立即停止一切违法行为，并主动下架、销毁侵权产品。我司保留对侵权行为采取一切法律手段的权利，绝不姑息。

特此声明！

青海神农本草农林科技有限公司
2025年12月9日

关于股权转让暨行使优先购买权的通知书

王能新(股东)：

根据《中华人民共和国公司法》第八十四条规定，转让方(青海南部矿业有限)、徐春勤)拟将持有的青海省循化县谢坑铜金矿(简称“目标公司”)的全部股权对外转让，你方作为目标公司的股东之一，在同等条件下依法享有优先购买权。为此，转让方现就本次股权转让相关事宜向你方通知如下：

1. 转让方名称：青海南部矿业有限公司、徐春勤。

2. 拟转让的份额数量：(1)青海南部矿业有限公司持有目标公司的68%股份；(2)徐春勤持有目标公司的22%股份。

3. 转让方式：青海南部矿业有限公司与徐春勤持有目标公司的全部股份(90%股份)合并转让，不接受拆分转让。

4. 转让价格：按照每1%股份100

万元的单价，青海南部矿业有限公司转让68%股份的价款为6800万元，徐春勤转让22%股份的价款为2200万元，转让总价款合计9000万元。

5. 付款方式：(1)签订《股权转让合同》后5个工作日内，支付2000万元；(2)在青海南部矿业有限公司通知受让方办理股权工商变更登记之前，支付4800万元；(3)在受让方办理好矿山安全生产许可证、与草原牧民重新签订补偿合同、矿山开始施工后的一年内，支付2200万元。

6. 其他转让条件：(1)受让方负责办理目标公司的安全许可探矿权证的延期工作及牧民草原补偿合同的重新签订工作，并自行承担由此发生的一切费用；(2)目标公司尾矿库安全生产许可证的延期办理工作由转让方负责，费用由受让方承担；(3)在受让方付清全部股权转让价款9000万元并办理完成股权交割后三日内，转让方向

受让方进行目标公司的财务交接。

7. 行使优先购买权的期限及方式：自本通知发布之日起30日内，请你方是否同意按照上述条件行使优先购买权作出书面答复，并将书面答复意见邮寄送达至如下地址：青海省西宁市城西区五四西路71号安泰大厦19栋(西座)22楼青海南部矿业有限公司；联系人：李楠，电话：15809790688。

若你方自本通知发布之日起30日内未书面答复，视为放弃优先购买权。转让方将与受让方协商签署正式《股权转让协议》，并依法办理股权转让的相关手续。

特此通知。
转让方：青海南部矿业有限公司
徐春勤
目标公司：青海省循化县谢坑铜金矿

2025年12月9日